

# 資料

---



# 「東京の中小企業の現状」のための企業調査の概要

## 1 アンケート（調査）

### (1) 調査対象

都内に本社のある中小流通業（卸売業及び小売業）について、総務省「事業所母集団データベース」（令和3年次フレーム（速報））から無作為に10,000企業を抽出（対象業種については卸売業P35及び小売業P110参照）

### (2) 有効回答率

	卸売業	小売業	全体
総配布数	3,000	7,000	10,000
有効配布数（A）	2,579	6,178	8,757
有効回収数（B）	767	2,141	2,908
有効回収率（B/A）	29.7%	34.7%	33.2%

### (3) 調査の実施時期

2023年7月～8月

### (4) 調査方法

郵送による配布、郵送による回収

### (5) 調査票

次葉以降参照

## 2 ヒアリング調査

### (1) 調査対象

アンケート回答企業の中から40企業

### (2) 調査の実施時期

2023年9月～12月

## 3 調査項目

企業概要、経営成果、仕入活動、販売活動、物流活動、ICT（情報通信技術）の利活用、従業員の過不足状況、経営環境、事業承継、競争力強化への取組、その他

## 4 有識者ヒアリング

### (1) 有識者

慶應義塾大学	経済学部 教授・博士（経済学）	植田 浩史
中小企業診断士	博士（経済学）	佐藤 豊彦
神奈川大学	経済学部 教授・博士（経営学）	寺嶋 正尚
拓殖大学	商学部 教授	堂野崎 衛
東京女子大学	現代教養学部 コミュニケーション専攻 准教授 博士（地球環境学）	福島 慎太郎 (50音順・敬称略)

(2) ヒアリング開催月

- |     |          |                  |
|-----|----------|------------------|
| 第1回 | アンケート作成時 | 2023年6月          |
| 第2回 | アンケート集計時 | 2023年12月～2024年1月 |
| 第3回 | 報告書作成時   | 2024年2月～3月       |

**5 調査委託先**

株式会社マーケティング・コミュニケーションズ



# 東京の中小企業の現状に関する調査



この調査は、都内卸売業の経営実態を分析・把握し、東京都の中小企業振興施策立案の基礎資料として活用するとともに、企業の皆様の今後の発展に資することを目的に、都内中小卸売業 3,000 企業を対象に 3 年に 1 度実施しているものです。

ご多忙とは存じますが、趣旨をご理解のうえ、ご協力くださいますようお願い申し上げます。

- この調査票は、上記の目的以外に使用することはありません。また、調査結果は統計的に処理し、個別企業の内容を公表することはありません。
- 対象企業は総務省「事業所母集団データベース」(令和3年次フレーム(速報))から無作為に抽出いたしました。
- ご回答は、経営者または経営全体がわかる方をお願いいたします。令和5年6月30日時点の状況でお答えください。
- ご回答は、当てはまる番号に○印をつけ、( )内や記入欄には、具体的にご記入ください。
- ご回答いただいたアンケート用紙(本調査票)は、**令和5年8月10日(木)**までに同封の返信用封筒に入れてご投函ください(切手は不要です)。
- 本調査の集計業務は、東京都が(株)マーケティング・コミュニケーションズに業務委託して実施します。
- 調査結果報告書は、東京都産業労働局のホームページで公表します(令和6年5月頃)。
- 調査の内容等、ご不明な点がございましたら、下記担当者までお問い合わせください。

東京都産業労働局商工部調整課調査分析担当 狩野・金子 TEL : 03-5320-4635 (直通)

### 【調査対象企業に該当するかのご確認をお願いいたします】

本調査は東京都内の中小卸売業(資本金1億円以下または従業員100人以下)を対象に実施しています。以下に該当する方は **調査対象外** となりますので、大変恐れ入りますが、下記の該当番号に○印をつけましたら、設問には記入・回答せず、同封の返信用封筒にてご返送くださいますようお願いいたします。

- 卸売業ではない(転業等)
- 休業中
- 廃業した
- 東京都外に移転した
- 大企業である(大企業の特例子会社を含む)

<企業名等についてご記入ください>

(1) 企業名 (または屋号等)			
(2) 所在地	〒(                      ) 区・市 町・村		
(3) ご記入者氏名 (役職・所属)	_____ (                      )	(4) 電話番号	_____ - _____
(5) 全従業者数 (役員・個人事業主・ 家族従業員を含む)	合計 _____ 人(うちパート・アルバイト _____ 人(8時間で1人に換算))		
(6) 全従業者の 平均年齢	1. 40歳未満    2. 40歳代    3. 50歳代    4. 60歳代    5. 70歳以上		
(7) 代表者の年齢	1. 40歳未満    2. 40歳代    3. 50歳代    4. 60歳代    5. 70歳代    6. 80歳以上		
(8) 創業年	1. 明治_____年                      2. 大正_____年                      3. 昭和_____年 4. 平成_____年                      5. 令和_____年                      6. 西暦_____年		
(9) 企業形態	1. 個人 2. 法人⇒資本金(                      )万円	(10) 支社・支店・ 営業所の有無	1. あり    2. なし

## 問1 概要について

### (1) 業種は次のどれに該当しますか（最も年間売上高の多いもの1つに○）

【生鮮食品卸売業】	1. 野菜・果実卸売業 3. 生鮮魚介卸売業	2. 食肉卸売業
【加工食品等卸売業】	4. 米穀類卸売業 6. 酒類卸売業 8. その他の食料・飲料卸売業	5. その他農畜産物・水産物卸売業 7. 菓子・パン類卸売業
【衣料品関連卸売業】	9. 紳士服卸売業 11. 靴・履物卸売業 13. その他衣服・身の回り品卸売業	10. 婦人・子供服卸売業 12. かばん・袋物卸売業
【住関連卸売業】	14. 家庭用電気機械器具卸売業 16. 家庭用品卸売業	15. 家具・建具卸売業 17. 陶磁器・ガラス器卸売業
【その他卸売業】	18. 医薬品・化粧品等卸売業 20. 文具卸売業 22. がん具・娯楽・ホビー用品卸売業 24. その他の卸売業（	19. 紙製品卸売業 21. スポーツ用品卸売業 23. 貴金属・ジュエリー卸売業 ）

### (2) 主な取扱商品を具体的にご記入ください（例：かばん、ニット製品、洗剤、加工食品、家電製品等）

### (3) 主な取引形態は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 小売直取引卸 [生産者または海外⇒自企業⇒小売業者]	2. 他部門（小売業者以外）直取引卸 [生産者または海外⇒自企業⇒産業用使用者、海外]
3. 元卸 [生産者または海外⇒自企業⇒卸売業者]	4. 中間卸 [卸売業者⇒自企業⇒卸売業者]
5. 最終卸 [卸売業者⇒自企業⇒小売業者、産業用使用者、海外]	6. 製造問屋 [下請委託製造品を販売する卸売業者]
7. その他卸：上記のいずれにも分類されない卸売業者	

### (4) 流通系列関係は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 系列関係はない	2. メーカー系列 (代理店・特約店等)	3. 卸売業の系列	4. その他（
------------	-------------------------	-----------	---------

## 問2 売上高等の業績について

### (1) 直近決算の年間売上高は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |             |              |              |            |
|-------------|--------------|--------------|------------|
| 1. 5千万円未満   | 2. 5千万～1億円未満 | 3. 1～3億円未満   | 4. 3～5億円未満 |
| 5. 5～10億円未満 | 6. 10～30億円未満 | 7. 30～50億円未満 | 8. 50億円以上  |

### (2) 年間の売上高は3年前と比較して、どのように変化していますか (1つに○)

※2019年7月1日～2020年6月30日と2022年7月1日～2023年6月30日と比較

- |                |                |                 |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅増加(10%以上) | 2. やや増加(10%未満) | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや減少(10%未満) | 5. 大幅減少(10%以上) | 6. 3年前は未創業      |

### (3) 直近決算の売上総利益(粗利益)は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |            |             |             |              |
|------------|-------------|-------------|--------------|
| 1. 1千万円未満  | 2. 1～3千万円未満 | 3. 3～5千万円未満 | 4. 5千万～1億円未満 |
| 5. 1～3億円未満 | 6. 3～5億円未満  | 7. 5～10億円未満 | 8. 10億円以上    |

### (4) 年間の売上総利益(粗利益)は3年前と比較して、どのように変化していますか (1つに○)

※2019年7月1日～2020年6月30日と2022年7月1日～2023年6月30日と比較

- |                |                |                 |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅増加(10%以上) | 2. やや増加(10%未満) | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや減少(10%未満) | 5. 大幅減少(10%以上) | 6. 3年前は未創業      |

### (5) 直近決算の売上総利益率(粗利益率)(売上総利益÷売上高)は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |             |             |             |             |
|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1. 5%未満     | 2. 5～10%未満  | 3. 10～15%未満 | 4. 15～20%未満 |
| 5. 20～25%未満 | 6. 25～30%未満 | 7. 30%以上    |             |

### (6) 直近決算の売上高経常利益率(経常利益÷売上高)は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |             |           |           |
|-------------|-----------|-----------|
| 1. 赤字(マイナス) | 2. 0～2%未満 | 3. 2～4%未満 |
| 4. 4～10%未満  | 5. 10%以上  |           |

### (7) 年間の経常損益は3年前と比較して、どのように変化していますか (1つに○)

※2019年7月1日～2020年6月30日と2022年7月1日～2023年6月30日と比較

- |                    |                    |               |
|--------------------|--------------------|---------------|
| 1. 黒字が拡大           | 2. 黒字でほぼ横ばい(±5%未満) | 3. 黒字だが利益額は減少 |
| 4. 黒字から赤字に転落       | 5. 赤字から黒字に転換       | 6. 赤字だが損失額は縮小 |
| 7. 赤字でほぼ横ばい(±5%未満) | 8. 赤字が拡大           | 9. 3年前は未創業    |

### (8) 期末在庫の平均的な回転日数は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |            |            |              |            |
|------------|------------|--------------|------------|
| 1. 在庫なし    | 2. 10日未満   | 3. 10日～1か月未満 | 4. 1～2か月未満 |
| 5. 2～3か月未満 | 6. 3～6か月未満 | 7. 6か月～1年未満  | 8. 1年以上    |

### 問3 仕入活動について

(1)現在の仕入先企業の総数は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 1～9	2. 10～29	3. 30～49
4. 50～99	5. 100～299	6. 300以上

(2)仕入先企業の総数は3年前と比較して、どのように変化していますか（1つに○）

1. 大幅増加(10%以上)	2. やや増加(10%未満)	3. ほぼ横ばい(±5%未満)
4. やや減少(10%未満)	5. 大幅減少(10%以上)	6. 3年前は未創業

(3)仕入先企業数の最も多い地域は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 都心（千代田、中央、港）	2. 副都心（新宿、文京、渋谷、豊島）
3. 城東（台東、墨田、江東、荒川、足立、葛飾、江戸川）	4. 城南（品川、目黒、大田）
5. 城西（世田谷、中野、杉並、練馬）	6. 城北（北、板橋）
7. 多摩・島しょ	8. 関東（都内を除く）
9. 関東以外の道府県	10. 海外

(4)仕入先の見直し状況は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 常に見直し	2. 定期的に見直し	3. 随時必要に応じて
4. ほとんど行わない	5. その他（	）

(5)仕入活動の課題は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

1. 仕入先が多すぎる	2. 仕入先が限定されている
3. 仕入先の新規開拓	4. 計画的な仕入が困難
5. 商品在庫が過多	6. 商品アイテム数が過多
7. 商品アイテム数が過少	8. 業務の情報化対応の遅れ
9. 市場情報の不足	10. 商品情報の不足
11. 仕入コスト負担の増大	12. 交渉力の弱さ
13. 仕入先の倒産等による取引中止	14. その他（
15. 特になし	）



#### 問4 販売活動について

##### (1) 販売先企業の総数は3年前と比較して、どのように変化していますか (1つに○)

- |                |                |                 |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅増加(10%以上) | 2. やや増加(10%未満) | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや減少(10%未満) | 5. 大幅減少(10%以上) | 6. 3年前は未創業      |

##### (2) 販売先企業数の最も多い地域は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |                               |                      |
|-------------------------------|----------------------|
| 1. 都心 (千代田、中央、港)              | 2. 副都心 (新宿、文京、渋谷、豊島) |
| 3. 城東 (台東、墨田、江東、荒川、足立、葛飾、江戸川) | 4. 城南 (品川、目黒、大田)     |
| 5. 城西 (世田谷、中野、杉並、練馬)          | 6. 城北 (北、板橋)         |
| 7. 多摩・島しょ                     | 8. 関東 (都内を除く)        |
| 9. 関東以外の道府県                   | 10. 海外               |

##### (3) 販売価格の決定において、仕入価格のほかに重視していることは次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

- |                   |                     |
|-------------------|---------------------|
| 1. 当該商品の直近の販売価格   | 2. 自企業のお商品とのバランス    |
| 3. 競合店の価格         | 4. マーケット (市場価格) 動向  |
| 5. 販売先の意向         | 6. 仕入先の意向           |
| 7. 商品の品質・希少性      | 8. 当該商品の賞味・消費期間     |
| 9. シーズンのイン・アウトの時期 | 10. 一取引あたりの販売数量     |
| 11. 年間の販売総量       | 12. 在庫状況            |
| 13. 顧客との取引年数      | 14. 販売計画 (目標売上・利幅等) |
| 15. その他 ( )       | 16. 特になし            |

##### (4) 一般消費者への販売状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |           |             |                |           |
|-----------|-------------|----------------|-----------|
| 1. 販売している | 2. 今後販売する予定 | 3. 販売していたが中止した | 4. 販売予定なし |
|-----------|-------------|----------------|-----------|

→2.~4. と回答した方は(5)へ

##### (4)で1. と回答した方へ

##### (4-1) 直近の年間売上高に占める一般消費者への販売割合は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |             |             |            |
|-------------|-------------|------------|
| 1. 1%未満     | 2. 1~5%未満   | 3. 5~10%未満 |
| 4. 10~20%未満 | 5. 20~50%未満 | 6. 50%以上   |

##### (5) 販売活動の課題は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

- |                         |                  |
|-------------------------|------------------|
| 1. 販売先の新規開拓             | 2. 支払条件交渉        |
| 3. 営業活動                 | 4. 販売コスト         |
| 5. 価格交渉力                | 6. 同業者との差別化      |
| 7. 商品アイテム数が過多           | 8. 商品アイテム数が過少    |
| 9. インターネット販売への対応        | 10. 販売先の情報収集     |
| 11. 販売先へのきめ細かいサービス・販促支援 | 12. 商品価格の柔軟な変更   |
| 13. 流行 (トレンド) の把握       | 14. 販売ロスの削減      |
| 15. 返品削減に向けた販売先への対応     | 16. キャッシュレス化への対応 |
| 17. その他 ( )             | 18. 特になし         |

## 問5 物流業務について

### (1) 物流に関する各業務は次のどれに該当しますか（それぞれ1つに〇）

①保管	1. 全て自企業	2. 一部外部委託	3. 全て外部委託	4. 該当する業務なし
②在庫管理	1. 全て自企業	2. 一部外部委託	3. 全て外部委託	4. 該当する業務なし
③流通加工	1. 全て自企業	2. 一部外部委託	3. 全て外部委託	4. 該当する業務なし
④配送・輸送	1. 全て自企業	2. 一部外部委託	3. 全て外部委託	4. 該当する業務なし

### (2) 主な販売先に対する納期は次のどれに該当しますか（1つに〇）

1. 受注の当日	2. 受注の翌日	3. 受注の翌々日	4. 受注後3～6日	5. 受注後1週間以上
----------	----------	-----------	------------	-------------

### (3) 物流業務の課題は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに〇）

1. リアルタイムでの在庫管理	2. 需要予測精度の向上
3. 受発注業務の迅速化	4. 発送のリードタイムの短縮
5. 在庫の温度・品質管理	6. 流通加工機能の向上
7. 営業部門と物流部門の連携の強化	8. 業務改善に取り組む人材育成
9. 専門の部署・担当者の設置	10. 物流情報システムの導入・改廃
11. その他（ ）	12. 特になし

## 問6 ICT（情報通信技術）の利活用について

### (1) ICTを活用した取組は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに〇）

1. 財務会計管理	2. 人事・労務管理
3. 在庫管理	4. 受発注業務・管理
5. 顧客・販売管理	6. 売上・経営分析
7. 自企業のサイトによる販売	8. インターネットショッピングモールへの出店
9. ホームページによる商品情報の発信	10. SNSによる商品情報の発信
11. 需要予測	12. 顧客支払決済システム
13. インターネットを利用した金融サービス	14. 連絡ツール（電子メール・企業内SNS等）
15. Webを通じた会議・商談	16. テレワーク
17. その他（ ）	18. 取り組んでいない

### (2) ICTの利活用状況は3年前と比較して、どのように変化していますか（1つに〇）

1. 大いに進んだ	2. やや進んだ	3. 変わらない
4. 後退した	5. わからない	6. 3年前は未創業



## 問8 従業員の過不足状況について

(1) 従業員の雇用状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

1. 従業員を雇用している

2. 従業員は雇用していない

→2. と回答した方は次ページ問9へ

(1)で1. と回答した方へ

▶ (1-1) 従業員(者)数は新型コロナウイルス感染症発生前と比較して、どのように変化していますか (それぞれ1つに○)

①全従業員数 (役員・非正規従業員を含む)	1. 増加 4. 感染症発生時は未創業	2. 横ばい	3. 減少
②正規従業員数 (役員を除く)	1. 増加 4. いない	2. 横ばい	3. 減少 5. 感染症発生時は未創業
③非正規従業員数 (パート・アルバイト、 派遣社員、契約社員等を含む)	1. 増加 4. いない	2. 横ばい	3. 減少 5. 感染症発生時は未創業

▶ (1-2) 従業員の過不足状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

1. 不足

2. やや不足

3. 適正

4. やや過剰

5. 過剰

→3. ~5. と回答した方は次ページ問9へ

(1-2)で1. 2. と回答した方へ

▶ (1-2-1) 人手不足の企業経営への影響は次のどれに該当しますか (1つに○)

1. 大きな影響がある

2. ある程度の影響がある

3. 現在のところ影響はないが、今後影響がある

4. 影響はない

→3. 4. と回答した方は次ページ問9へ

(1-2-1)で1. 2. と回答した方へ

▶ (1-2-1-1) 具体的にどのような影響がありますか (当てはまるもの全てに○)

1. 需要増への対応が困難

2. 事業の維持が困難

3. 新分野進出・新規事業・海外展開等の遅れ

4. 技術やノウハウの承継が困難

5. 商品・サービスの質の低下

6. 従業員の時間外労働の増加・有給取得率の低下

7. 採用コストの増加

8. 賃金引き上げに伴う人件費の増加

9. 従業員の意欲低下

10. 労働条件悪化による従業員の離職の増加

11. その他 ( )

▶ (1-2-1-2) 具体的な対策として、現在取り組んでいることは次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 正規従業員の賃金引き上げ

2. 非正規従業員の賃金引き上げ

3. 正規従業員の賃金以外の労働条件改善

4. 非正規従業員の賃金以外の労働条件改善

5. 正規従業員の採用

6. 非正規従業員の採用

7. 非正規従業員の正規従業員化

8. 定年延長や再雇用による雇用継続

9. 現従業員の配置転換や業務範囲の拡大

10. 業務の効率化 (機械化、自動化、ICT・AI活用等を含む)

11. 外部委託 (アウトソーシング) の活用

12. 事業の縮小・見直し

13. その他 ( )

14. 特になし

## 問9 事業承継について

(1)現在の経営者の続柄・出身は次のどれに該当しますか（1つに○）

(二代目以降)				
1. 創業者	2. 創業者親族出身	3. 従業員出身	4. 企業外からの就任	5. その他 ( )

(2)今後の事業展開の方向性について、最も近いと思うものは次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 現事業を維持	2. 現事業を拡大
3. 現事業に加え、新たな事業を展開	4. 現事業を縮小し、新たな事業を展開
5. 現事業を縮小し、新たな事業を展開しない	6. その他 ( )
7. わからない・まだ決めていない	8. 廃業の予定

(2)で1.～7. と回答した方へ

▶(2-1)事業承継上の課題はありますか（当てはまるもの全てに○）

1. 適切な候補者の不在	2. 後継者の教育・成長
3. 業績不振	4. 株式の分散問題
5. 後継者の株式の取得資金	6. 相続税・贈与税の問題
7. 借入金の返済	8. 個人保証の問題
9. 事業承継の企業内体制が未整備	10. 相談相手の不在
11. 業界の将来性への不安	12. 事業の引継先 (M&A) が見つからない
13. その他 ( )	14. 特になし

▶(2-2)事業承継についての希望・方針は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 子・子の配偶者に継がせたい	2. 配偶者に継がせたい
3. 子・子の配偶者及び配偶者以外の親族に継がせたい(上記1. 2. を除く親族)	
4. 従業員に継がせたい	5. 外部の人間に継がせたい
6. 誰でもよいから継がせたい	
7. 親企業が決定する	8. 他企業に売却したい
9. まだ決める時期がない	10. 決める必要があるがまだ決められない
11. 誰にも継がせたくない	12. その他 ( )

→7.～12. と回答した方は次ページ問10へ

(2-2)で1.～6. と回答した方へ

▶(2-2-1)現実の後継者の状況は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 決まっている	2. 候補がいるが決まっていない	3. 候補がない
4. まだ決める必要がない	5. その他 ( )	

→回答した方は次ページ問10へ

(2)で8. と回答した方へ

(2-3)「廃業の予定」とされた主な理由は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 経営の先行き不安、経営悪化の回避	2. 主要顧客との契約終了
3. 経営者の高齢化	4. 経営者の健康面（気力、体力）の不安
5. 借入金・個人保証の問題	6. 創業時より自分の代でやめる予定
7. その他 ( )	

## 問 10 競争力向上への取組について

(1) 競争力向上のために実施している取組は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 品揃えの幅広さ	2. 品揃えの深さ (専門性)
3. 商材の発掘	4. 新商品の企画・開発
5. 顧客への品揃えの提案	6. 顧客の売場づくり支援
7. 顧客への販促提案	8. 顧客への情報提供
9. 短納期や納期の短縮化	10. 小口受注・小口配送
11. 多頻度配送	12. 情報収集・分析
13. 金融機能	14. 他事業者との連携
15. 業務の効率化・合理化	16. その他 ( )
17. 特になし	

→1. ~14. 16. と回答した方は(2)へ

(1)で 15. と回答した方へ

→ (1-1) 業務の効率化・合理化に向けた取組は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 業務プロセスの見直し	2. 業務分担の見直し (平準化等)
3. 業務の標準化・マニュアルの作成	4. 人材のマルチスキル化・兼任化
5. ICTの利活用	6. 整理・整頓他 (5S)
7. 非効率な商慣行の見直し	8. その他 ( )

→回答した方は(2)へ

(1)で 17. と回答した方へ

(1-2) 競争力向上に取り組まない理由は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 必要な能力を持った人材がいない	2. 人手が不足
3. 資金が不足	4. 取り組む時間が不足
5. 取り組み方がわからない	6. 売上・収入の増加につながらない
7. その他 ( )	8. 必要性を感じていない

(2) 経営において重視していることは次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 規模の拡大	2. 利益の拡大
3. 知名度の向上	4. 地域や社会への貢献
5. 業界の発展	6. 持続的経営
7. 雇用の維持	8. 従業員の成長・幸福
9. 企業理念等の実現	10. その他 ( )

## 問 1 1 ご意見

(1) 貴企業の事業に係る強み・特徴について、下記に自由にご記入ください

(2) 東京都に対するご意見等があれば、ご記入ください

### 【訪問ヒアリング調査ご協力お願い】

実態の把握及び中小企業振興施策立案に活かすため、アンケートご回答企業のうち **40 企業程**を対象に、訪問ヒアリング調査を予定しています（9～11月頃）。

つきましては、お伺いすることは可能でしょうか。

1. 協力してもよい

2. 協力できない

ご協力をお願いする場合は、別途、日程調整のご連絡を差し上げます。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

これで質問は終了いたしました。お忙しいところご協力いただき、誠にありがとうございます。  
同封の返信用封筒（切手不要）にて、ご投函ください。

登録番号 (5) 18

## 東京の中小企業の現状に関する調査



この調査は、都内小売業の経営実態を分析・把握し、東京都の中小企業振興施策立案の基礎資料として活用するとともに、企業の皆様の今後の発展に資することを目的に、都内中小小売業 7,000 企業を対象に 3年に1度実施しているものです。

ご多忙とは存じますが、趣旨をご理解のうえ、ご協力くださいますようお願い申し上げます。

- この調査票は、上記の目的以外に使用することはありません。また、調査結果は統計的に処理し、個別企業の内容を公表することはありません。
- 対象企業は総務省「事業所母集団データベース」(令和3年次フレーム(速報))から無作為に抽出いたしました。
- ご回答は、経営者または経営全体がわかる方をお願いいたします。令和5年6月30日時点の状況でお答えください。
- ご回答は、当てはまる番号に○印をつけ、( )内や記入欄には、具体的にご記入ください。
- ご回答いただいたアンケート用紙(本調査票)は、令和5年8月10日(木)までに同封の返信用封筒に入れてご投函ください(切手は不要です)。
- 本調査の集計業務は、東京都が(株)マーケティング・コミュニケーションズに業務委託して実施します。
- 調査結果報告書は、東京都産業労働局のホームページで公表します(令和6年5月頃)。
- 調査の内容等、ご不明な点がございましたら、下記担当者までお問い合わせください。

東京都産業労働局商工部調整課調査分析担当 狩野・金子 TEL: 03-5320-4635 (直通)

## 【調査対象企業に該当するかのご確認をお願いいたします】

本調査は東京都内の中小小売業(資本金5千万円以下または従業員50人以下)を対象に実施しています。以下に該当する方は 調査対象外 となりますので、大変恐れ入りますが、下記の該当番号に○印をつけましたら、設問には記入・回答せず、同封の返信用封筒にてご返送くださいますようお願いいたします。

- 小売業ではない(転業等)
- 休業中
- 廃業した
- 東京都外に移転した
- 大企業である(大企業の特例子会社を含む)

〈企業名等についてご記入ください〉

(1) 企業名 (または屋号等)			
(2) 所在地	〒( ) 区・市 町・村		
(3) ご記入者氏名 (役職・所属)	( ) ( )	(4) 電話番号	- -
(5) 全従業員数 (役員・個人事業主・ 家族従業員を含む)	合計 _____人(うちパート・アルバイト _____人(8時間で1人に換算))		
(6) 全従業員の 平均年齢	1. 40歳未満 2. 40歳代 3. 50歳代 4. 60歳代 5. 70歳以上		
(7) 代表者の年齢	1. 40歳未満 2. 40歳代 3. 50歳代 4. 60歳代 5. 70歳代 6. 80歳以上		
(8) 店舗数	( )店 注)無店舗販売の場合は「0」を記入してください。		
(9) 総売場面積	( )坪(または( )㎡)注)無店舗販売の場合は「0」を記入して回答終了となります。		
(10) 創業年	1. 明治_____年 2. 大正_____年 3. 昭和_____年 4. 平成_____年 5. 令和_____年 6. 西暦_____年		
(11) 企業形態	1. 個人 2. 法人⇒資本金( )万円		



## 問1 概要について

(1)業種は次のどれに該当しますか（最も年間売上高の多いもの1つに○）

【総合商品小売業】	1. 総合商品小売業（総合スーパー・コンビニエンスストア等）	
【生鮮食品小売業】	2. 野菜・果実小売業 4. 鮮魚小売業	3. 食肉小売業
【食料品関連小売業】	5. 酒小売業 7. 米穀類小売業 9. その他飲食料品小売業	6. 菓子・パン小売業 8. 惣菜・弁当・すし等小売業
【衣料品関連小売業】	10. 呉服・服地・寝具小売業 12. 婦人・子供服小売業 14. かばん・洋品雑貨・アクセサリ等小売業	11. 紳士服小売業 13. 靴・履物小売業
【住関連小売業】	15. 家具・建具・じゅう器小売業 17. 家庭用品・金物・荒物等小売業	16. 家電製品小売業
【その他小売業】	18. 時計・眼鏡等小売業 20. 書籍・文房具小売業 21. スポーツ用品・がん具・娯楽用品・楽器小売業 22. 医薬品・化粧品小売業（ドラッグストア・調剤薬局） 23. その他の小売業（	19. 花・植木小売業

(2)主な取扱商品を具体的にご記入ください（例：乾物、おもちゃ、靴、中古品、自転車、新聞等）

## 問2 主たる店舗（年間売上高の最も多い実店舗）について

(1)主たる店舗の立地環境として最も当てはまるものは次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 駅周辺	2. 商業地（駅周辺を除く）	3. ロードサイド
4. 住宅街	5. オフィス街	6. 工業地・倉庫街
7. その他（		

(2)主たる店舗の立地地域には、何らかの商店街組織が形成されていますか（1つに○）

1. 商店街組織（任意団体、商店街振興組合、事業協同組合）が形成されている
2. 商店街組織は形成されていない
3. わからない

→2. 3. と回答した方は次ページ(3)へ

(2)で1. と回答した方へ

▶(2-1)その商店街組織に加盟していますか（1つに○）

1. 加盟している	2. 加盟していない
-----------	------------

**(3) 主たる店舗の次の項目は3年前と比較して、どのように変化していますか（それぞれ1つに○）**

① 1日の来店客数	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (10%未満)	4. 減少 (20%未満)	5. 大幅減少 (20%以上)	6. 3年前は 未創業	
② 平均の客単価	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (10%未満)	4. 減少 (20%未満)	5. 大幅減少 (20%以上)	6. 3年前は 未創業	
③ 店前の人通り	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (10%未満)	4. 減少 (20%未満)	5. 大幅減少 (20%以上)	6. 3年前は 未創業	
④ 営業時間	1. 増加	2. 不変	3. 10%未満減少	4. 10~30%未満減少	5. 30~50%未満減少	6. 50%以上減少	7. 3年前は未創業

**(4) 主たる店舗の「土地」所有状況は次のどれに該当しますか（1つに○）**

1. 自企業(法人)所有	2. 経営者(個人)所有	3. 賃借(第三者所有)	4. その他 ( )
--------------	--------------	--------------	------------

**(5) 主たる店舗の「建物」所有状況は次のどれに該当しますか（1つに○）**

1. 自企業(法人)所有	2. 経営者(個人)所有	3. 賃借(第三者所有)	4. その他 ( )
--------------	--------------	--------------	------------

**(6) 主たる店舗の来客用駐車場の状況は次のどれに該当しますか（1つに○）**

1. 単独で完備	2. 他店と共同で完備	3. 備えていない
----------	-------------	-----------

**(7) 主たる店舗の最新改装時期は次のどれに該当しますか（1つに○）**

1. 3年以内	2. 4~5年前	3. 6~10年前
4. 11~15年前	5. 16年以上前	6. 改装したことがない

**(8) 主たる店舗の定休日は次のどれに該当しますか（1つに○）**

1. 週休2日	2. 週休1日	3. 隔週1日
4. 月間1日	5. 不定休	6. 年末年始のみ
7. 年中無休	8. その他 ( )	

**(9) 主たる店舗の標準的な1日の営業時間は次のどれに該当しますか（1つに○）**

1. 8時間未満	2. 8~10時間未満	3. 10~12時間未満
4. 12~14時間未満	5. 14~24時間未満	6. 24時間

**(10) 主たる店舗の商圈範囲は次のどれに該当しますか（1つに○）**

1. 300m以内	2. 300m超~500m以内	3. 500m超~1km以内
4. 1km超~3km以内	5. 3km超	6. 広域で限定できない
7. わからない		

### 問3 売上高等の業績と営業形態について

#### (1) 直近決算の年間売上高は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |             |                |                |
|-------------|----------------|----------------|
| 1. 100万円未満  | 2. 100～500万円未満 | 3. 500万～1千万円未満 |
| 4. 1～3千万円未満 | 5. 3～5千万円未満    | 6. 5千万～1億円未満   |
| 7. 1～3億円未満  | 8. 3～5億円未満     | 9. 5億円以上       |

#### (2) 年間の売上高は3年前と比較して、どのように変化していますか (1つに○)

※2019年7月1日～2020年6月30日と2022年7月1日～2023年6月30日と比較

- |              |                 |                |
|--------------|-----------------|----------------|
| 1. 増加(5%以上)  | 2. ほぼ横ばい(±5%未満) | 3. やや減少(10%未満) |
| 4. 減少(20%未満) | 5. 大幅減少(20%以上)  | 6. 3年前は未創業     |

#### (3) 直近決算の売上総利益(粗利益)は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |             |                |                |
|-------------|----------------|----------------|
| 1. 100万円未満  | 2. 100～500万円未満 | 3. 500万～1千万円未満 |
| 4. 1～3千万円未満 | 5. 3～5千万円未満    | 6. 5千万～1億円未満   |
| 7. 1～3億円未満  | 8. 3億円以上       |                |

#### (4) 年間の売上総利益(粗利益)は3年前と比較して、どのように変化していますか (1つに○)

※2019年7月1日～2020年6月30日と2022年7月1日～2023年6月30日と比較

- |              |                 |                |
|--------------|-----------------|----------------|
| 1. 増加(5%以上)  | 2. ほぼ横ばい(±5%未満) | 3. やや減少(10%未満) |
| 4. 減少(20%未満) | 5. 大幅減少(20%以上)  | 6. 3年前は未創業     |

#### (5) 直近決算の売上総利益率(粗利益率)(売上総利益÷売上高)は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |             |             |             |             |
|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1. 10%未満    | 2. 10～15%未満 | 3. 15～20%未満 | 4. 20～25%未満 |
| 5. 25～30%未満 | 6. 30～35%未満 | 7. 35～40%未満 | 8. 40%以上    |

#### (6) 直近決算の売上高経常利益率(経常利益÷売上高)は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |             |           |           |
|-------------|-----------|-----------|
| 1. 赤字(マイナス) | 2. 0～2%未満 | 3. 2～4%未満 |
| 4. 4～10%未満  | 5. 10%以上  |           |

#### (7) 年間の経常損益は3年前と比較して、どのように変化していますか (1つに○)

※2019年7月1日～2020年6月30日と2022年7月1日～2023年6月30日と比較

- |                    |                    |               |
|--------------------|--------------------|---------------|
| 1. 黒字が拡大           | 2. 黒字でほぼ横ばい(±5%未満) | 3. 黒字だが利益額は減少 |
| 4. 黒字から赤字に転落       | 5. 赤字から黒字に転換       | 6. 赤字だが損失額は縮小 |
| 7. 赤字でほぼ横ばい(±5%未満) | 8. 赤字が拡大           | 9. 3年前は未創業    |

### 問4 仕入活動について

#### (1) 現在の仕入先企業の総数は次のどれに該当しますか (1つに○)

- |        |        |        |          |          |         |
|--------|--------|--------|----------|----------|---------|
| 1. 1～2 | 2. 3～4 | 3. 5～9 | 4. 10～19 | 5. 20～49 | 6. 50以上 |
|--------|--------|--------|----------|----------|---------|

#### (2) 仕入先企業の総数は3年前と比較して、どのように変化していますか (1つに○)

- |                |                |                 |
|----------------|----------------|-----------------|
| 1. 大幅増加(10%以上) | 2. やや増加(10%未満) | 3. ほぼ横ばい(±5%未満) |
| 4. やや減少(10%未満) | 5. 大幅減少(10%以上) | 6. 3年前は未創業      |

**(3) 仕入先企業数の最も多い地域は次のどれに該当しますか (1つに○)**

1. 都心 (千代田、中央、港)	2. 副都心 (新宿、文京、渋谷、豊島)
3. 城東 (台東、墨田、江東、荒川、足立、葛飾、江戸川)	4. 城南 (品川、目黒、大田)
5. 城西 (世田谷、中野、杉並、練馬)	6. 城北 (北、板橋)
7. 多摩・島しょ	8. 関東 (都内を除く)
9. 関東以外の道府県	10. 海外

**(4) 仕入先の見直し状況は次のどれに該当しますか (1つに○)**

1. 常に見直し	2. 定期的に見直し	3. 随時必要に応じて
4. ほとんど行わない	5. 自店では見直しできない	6. その他 ( )

**(5) 最も多い仕入先は次のどれに該当しますか (1つに○)**

1. 市場 (仲卸)	2. 卸売業者	3. メーカー・製造業者
4. 輸入商社	5. 海外	6. その他 ( )

**(6) 発注手段は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)**

1. 電話	2. FAX	3. EOS	4. 電子メール
5. インターネット	6. 展示会	7. VMI (注)	8. 対面
9. その他 ( )			

(注) VMI : Vendor Managed Inventory の略で、仕入先が発注量を推奨・決定する在庫管理方法のこと。

→1. ~4. 及び 6. ~9. と回答した方は(7)へ

**(6)で5. と回答した方へ**

**▶(6-1) 直近の総仕入高に占めるインターネット仕入高の割合は次のどれに該当しますか (1つに○)**

1. 10%未満	2. 10~30%未満	3. 30~60%未満
4. 60~90%未満	5. 90~100%未満	6. 100%

**(7) 第1位の仕入先において、発注から納品までの期間で最も多いのは次のどれに該当しますか (1つに○)**

1. 発注の当日	2. 発注の翌日	3. 発注の翌々日
4. 発注後3~6日	5. 発注後1週間以上	

**(8) 仕入活動の課題は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)**

1. 売れ筋商品の調達	2. 商品情報の収集
3. オリジナル性の高い商品の調達	4. マーケットや業界情報の収集
5. 価格交渉力	6. オンライン発注への対応
7. 商品・在庫管理	8. その他 ( )
9. 特になし	

**(9) チェーン等への加盟状況は次のどれに該当しますか (主なもの1つに○)**

1. ボランタリーチェーンに加盟	2. フランチャイズチェーンに加盟
3. メーカー等の系列店	4. 加盟していない

## 問5 販売活動について

(1)顧客の年代は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

1. 19歳以下 2. 20歳代 3. 30歳代 4. 40歳代 5. 50歳代 6. 60歳代 7. 70歳以上

(2)最も多い顧客の属性は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 近隣住民 2. 周辺施設利用者 3. 通勤者  
4. インターネット販売利用者 5. その他（ ） 6. わからない

(3)今後の顧客方針は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 新規顧客を重視する 2. 既存顧客を重視する  
3. どちらともいえない 4. わからない

(4)取扱品目数は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 100未満 2. 100～200未満 3. 200～300未満 4. 300～500未満  
5. 500～1,000未満 6. 1,000～2,000未満 7. 2,000～3,000未満 8. 3,000以上

(5)取扱品目数は3年前と比較して、どのように変化していますか（1つに○）

1. 大幅増加(10%以上) 2. やや増加(10%未満) 3. ほぼ横ばい(±5%未満)  
4. やや減少(10%未満) 5. 大幅減少(10%以上) 6. 3年前は未創業

(6)品揃えは3年前と比較して、どのように変化していますか（それぞれ1つに○）

①取扱いカテゴリ数（品揃えの幅）	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少	4. 3年前は未創業
②カテゴリ内でのアイテム数（品揃えの深さ）	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少	4. 3年前は未創業

(7)販売単価の決定において、仕入価格のほかに重視していることは次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

1. 当該商品の直近の販売価格 2. 自企業の他商品とのバランス 3. 競合店の価格  
4. マーケット（市場価格）動向 5. 経験や勘 6. 仕入先の意向  
7. 商品の品質・希少性 8. 当該商品の賞味・消費期間 9. シーズンのイン・アウトの時期  
10. 販売数量と価格のバランス 11. 陳列場所・陳列方法 12. 在庫状況  
13. 販売計画（目標売上・利幅等） 14. すでに価格が決定されており決定権がない  
15. その他（ ） 16. 特になし

(8)顧客が利用可能な決済方法は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

1. 現金 2. クレジットカード  
3. デビットカード 4. 電子マネー（交通系含む）  
5. QRコード・バーコード決済 6. 代金引換  
7. コンビニ支払 8. 銀行口座振替  
9. 銀行口座振込 10. その他（ ）

(9)顧客の決済方法として現金を利用する割合はどのくらいですか

約（ ）%

**(10) 取扱商品の魅力向上のために実施している取組は次のどれに該当しますか  
(当てはまるもの全てに○)**

- |                    |                    |
|--------------------|--------------------|
| 1. 仕入時の目利き         | 2. 販売時の顧客に応じた商品の提案 |
| 3. 商品の発掘           | 4. 商品のオリジナル性       |
| 5. 商品の企画開発         | 6. 自企業（自店）の製造加工力向上 |
| 7. 保管段階での価値保全・向上   | 8. 販売時の附随サービスの充実   |
| 9. 販売後のアフターサービスの充実 | 10. その他（ ）         |
| 11. 特になし           |                    |

**(11) 販売活動の課題は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）**

- |             |                |                  |
|-------------|----------------|------------------|
| 1. 店舗の老朽化   | 2. 店舗の狭小さ      | 3. 売場の魅力づくり      |
| 4. 陳列・商品管理  | 5. 盗難対策        | 6. 品揃え           |
| 7. 価格競争力    | 8. 新規顧客の開拓     | 9. 顧客管理          |
| 10. 広告宣伝    | 11. 接客技術       | 12. 商品知識         |
| 13. 販売員の確保  | 14. インターネットの活用 | 15. キャッシュレス化への対応 |
| 16. 販売ロスの削減 | 17. その他（ ）     | 18. 特になし         |

**問6 経営方針について**

**(1) 経営上で強みと感じていることは次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）**

- |                        |                     |
|------------------------|---------------------|
| 1. 優良な仕入先              | 2. 商品の発掘・開発力        |
| 3. 固定客の存在              | 4. 新規顧客の獲得力         |
| 5. 立地                  | 6. 充実した店舗機能         |
| 7. 店名・出店サイトの知名度        | 8. 広告宣伝力            |
| 9. 附随的サービス（アフターケア等）の充実 | 10. 顧客ニーズ等情報の収集・分析力 |
| 11. 長時間営業・年中無休         | 12. 高い従業員能力         |
| 13. 安定した財務（潤沢な資金）      | 14. コスト管理力          |
| 15. 取引金融機関の信頼          | 16. 老舗（長年の経営）       |
| 17. その他（ ）             |                     |

**(2) 経営において重視していることは次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）**

- |              |              |             |
|--------------|--------------|-------------|
| 1. 規模の拡大     | 2. 利益の拡大     | 3. 知名度の向上   |
| 4. 地域や社会への貢献 | 5. 業界の発展     | 6. 持続的経営    |
| 7. 雇用の維持     | 8. 従業員の成長・幸福 | 9. 企業理念等の実現 |
| 10. その他（ ）   |              |             |

**(3) 地域活動（商店街で実施している活動を含む）への取組は次のどれに該当しますか  
(当てはまるもの全てに○)**

- |                         |                         |
|-------------------------|-------------------------|
| 1. 地域住民のニーズに即した品揃え      | 2. 高齢者の買い物支援            |
| 3. 子ども・子育て世代を対象とした事業の実施 | 4. 地域の小・中・高校との連携        |
| 5. 地域の大学との連携            | 6. 地域の高齢者施設・福祉施設との連携    |
| 7. 祭・イベント               | 8. 安心・安全に係る取組（防犯・防災活動等） |
| 9. その他（ ）               | 10. 特になし                |

## 問7 ICT（情報通信技術）の利活用について

### (1) ICTを活用した取組は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

1. 財務会計管理	2. 人事・労務管理
3. 在庫管理	4. 受発注業務・管理
5. 顧客・販売管理	6. 売上・経営分析
7. 自企業のサイトによる販売	8. インターネットショッピングモールへの出店
9. ホームページによる商品情報の発信	10. SNSによる商品情報の発信
11. 需要予測	12. 顧客支払決済システム
13. インターネットを利用した金融サービス	14. 連絡ツール（電子メール・企業内SNS等）
15. Webを通じた会議・商談	16. テレワーク
17. その他（	） 18. 取り組んでいない

### (2) ICTの利活用状況は3年前と比較して、どのように変化していますか（1つに○）

1. 大いに進んだ	2. やや進んだ	3. 変わらない
4. 後退した	5. わからない	6. 3年前は未創業

### (3) ICTの活用における課題は次のどれに該当しますか（当てはまるもの全てに○）

1. ICT人材が不足している	2. 具体的な効果・成果が見えない
3. コスト負担が大きい（予算確保が難しい）	4. 従業員が積極的でない
5. 活用できるシステムやツール、製品がない	6. セキュリティ上の懸念がある
7. 活用したいが何から始めたらよいかわからない	8. その他（
9. 特になし	）

### (4) インターネット販売の状況は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 販売している	2. 今後販売する予定	3. 販売していたが中止した	4. 販売予定なし
-----------	-------------	----------------	-----------

→2.～4. と回答した方は次ページ問8へ

#### (4)で1. と回答した方へ

#### ▶(4-1)直近の年間売上高に占めるインターネット売上高の割合は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 3%未満	2. 3～10%未満
3. 10～30%未満	4. 30%以上

#### ▶(4-2)インターネット販売における売上高は3年前と比較して、どのように変化していますか（1つに○）

1. 大幅増加(10%以上)	2. やや増加(10%未満)	3. ほぼ横ばい(±5%未満)
4. やや減少(10%未満)	5. 大幅減少(10%以上)	6. 3年前は実施していない
7. 3年前は未創業		

#### ▶(4-3)インターネット販売における主な販売先は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 事業者	2. 一般消費者	3. 両方（事業者及び一般消費者）
--------	----------	-------------------

## 問8 従業員の過不足状況について

(1) 従業員の雇用状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

1. 従業員を雇用している

2. 従業員は雇用していない

→2. と回答した方は次ページ問9へ

(1)で1. と回答した方へ

▶ (1-1) 従業員(者)数は新型コロナウイルス感染症発生前と比較して、どのように変化していますか (それぞれ1つに○)

①全従業員数 (役員・非正規従業員を含む)	1. 増加 4. 感染症発生時は未創業	2. 横ばい	3. 減少
②正規従業員数 (役員を除く)	1. 増加 4. いない	2. 横ばい 5. 感染症発生時は未創業	3. 減少
③非正規従業員数 (パート・アルバイト、 派遣社員、契約社員等を含む)	1. 増加 4. いない	2. 横ばい 5. 感染症発生時は未創業	3. 減少

▶ (1-2) 従業員の過不足状況は次のどれに該当しますか (1つに○)

1. 不足

2. やや不足

3. 適正

4. やや過剰

5. 過剰

→3. ~5. と回答した方は次ページ問9へ

(1-2)で1. 2. と回答した方へ

▶ (1-2-1) 人手不足の企業経営への影響は次のどれに該当しますか (1つに○)

1. 大きな影響がある

2. ある程度の影響がある

3. 現在のところ影響はないが、今後影響がある

4. 影響はない

→3. 4. と回答した方は次ページ問9へ

(1-2-1)で1. 2. と回答した方へ

▶ (1-2-1-1) 具体的にどのような影響がありますか (当てはまるもの全てに○)

- |                        |                          |
|------------------------|--------------------------|
| 1. 需要増への対応が困難          | 2. 事業の維持が困難              |
| 3. 新分野進出・新規事業・海外展開等の遅れ | 4. 技術やノウハウの承継が困難         |
| 5. 商品・サービスの質の低下        | 6. 従業員の時間外労働の増加・有給取得率の低下 |
| 7. 採用コストの増加            | 8. 賃金引き上げに伴う人件費の増加       |
| 9. 従業員の意欲低下            | 10. 労働条件悪化による従業員の離職の増加   |
| 11. その他 ( )            |                          |

▶ (1-2-1-2) 具体的な対策として、現在取り組んでいることは次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

- |                                   |                       |
|-----------------------------------|-----------------------|
| 1. 正規従業員の賃金引上げ                    | 2. 非正規従業員の賃金引上げ       |
| 3. 正規従業員の賃金以外の労働条件改善              | 4. 非正規従業員の賃金以外の労働条件改善 |
| 5. 正規従業員の採用                       | 6. 非正規従業員の採用          |
| 7. 非正規従業員の正規従業員化                  | 8. 定年延長や再雇用による雇用継続    |
| 9. 現従業員の配置転換や業務範囲の拡大              |                       |
| 10. 業務の効率化 (機械化、自動化、ICT・AI活用等を含む) |                       |
| 11. 外部委託 (アウトソーシング) の活用           | 12. 事業の縮小・見直し         |
| 13. その他 ( )                       | 14. 特になし              |



## 問9 事業承継について

(1)現在の経営者の続柄・出身は次のどれに該当しますか（1つに○）

(二代目以降)				
1. 創業者	2. 創業者親族出身	3. 従業員出身	4. 企業外からの就任	5. その他（ ）

(2)今後の事業展開の方向性について、最も近いと思うものは次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 現事業を維持	2. 現事業を拡大
3. 現事業に加え、新たな事業を展開	4. 現事業を縮小し、新たな事業を展開
5. 現事業を縮小し、新たな事業を展開しない	6. その他（ ）
7. わからない・まだ決めていない	8. 廃業の予定

(2)で1.～7.と回答した方へ

→(2-1)事業承継上の課題はありますか（当てはまるもの全てに○）

1. 適切な候補者の不在	2. 後継者の教育・成長
3. 業績不振	4. 株式の分散問題
5. 後継者の株式の取得資金	6. 相続税・贈与税の問題
7. 借入金の返済	8. 個人保証の問題
9. 事業承継の企業内体制が未整備	10. 相談相手の不在
11. 業界の将来性への不安	12. 事業の引継先（M&A）が見つからない
13. その他（ ）	14. 特になし

→(2-2)事業承継についての希望・方針は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 子・子の配偶者に継がせたい	2. 配偶者に継がせたい
3. 子・子の配偶者及び配偶者以外の親族に継がせたい(上記1. 2. を除く親族)	
4. 従業員に継がせたい	5. 外部の人間に継がせたい
6. 誰でもよいから継がせたい	
7. 親企業が決定する	8. 他企業に売却したい
9. まだ決める時期がない	10. 決める必要があるがまだ決められない
11. 誰にも継がせたくない	12. その他（ ）

→7.～12.と回答した方は次ページ問10へ

(2-2)で1.～6.と回答した方へ

→(2-2-1)現実の後継者の状況は次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 決まっている	2. 候補がいるが決まっていない	3. 候補がない
4. まだ決める必要がない	5. その他（ ）	

→回答した方は次ページ問10へ

(2)で8.と回答した方へ

(2-3)「廃業の予定」とされた主な理由は次のどれに該当しますか（1つに○） ←

1. 経営の先行き不安、経営悪化の回避	2. 主要顧客との契約終了
3. 経営者の高年齢化	4. 経営者の健康面（気力、体力）の不安
5. 借入金・個人保証の問題	6. 創業時より自分の代でやめる予定
7. その他（ ）	

## 問 10 競争力向上への取組について

(1)最近の消費者意識や購買行動の変化で重要と考えることは次のどれに該当しますか

(当てはまるもの全てに○)

1. 低価格志向	2. 品質重視
3. 値ごろ感の重視	4. 買い控え
5. 個性化・多様化	6. 商品への安全・安心意識の高まり
7. 健康志向	8. 大型店志向
9. インターネットによる情報収集・購入	10. 配送・配達サービス
11. 購買行動の広域化	12. 高齢化
13. 少子化	14. 単身世帯の増加
15. 感染症等への衛生意識の高まり	16. その他 ( )

(2)競争力向上のために実施している取組は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 品揃えの幅広さ	2. 品揃えの深さ (専門性)
3. 商品の発掘	4. 新商品の企画・開発
5. 既存顧客のフォロー	6. 顧客開拓
7. 顧客ニーズに合わせた販売方法の採用 (インターネット販売等)	9. 多様な決済システムへの対応
8. 配送サービス	11. 他事業者との連携
10. 情報収集・分析	13. 業務の効率化・合理化
12. 多言語対応	15. 特になし
14. その他 ( )	

→1. ~12. 14. と回答した方は次ページ問 11 へ

(2)で 13. と回答した方へ ←

(2-1)業務の効率化・合理化に向けた取組は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○)

1. 業務プロセスの見直し	2. 業務分担の見直し (平準化等)
3. 業務の標準化・マニュアルの作成	4. 人材のマルチスキル化・兼任化
5. ICTの利活用	6. 整理・整頓他 (5S)
7. その他 ( )	

→回答した方は次ページ問 11 へ

(2)で 15. と回答した方へ

(2-2)競争力向上に取り組まない理由は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに○) ←

1. 必要な能力を持った人材がない	2. 人手が不足
3. 資金が不足	4. 取り組む時間が不足
5. 取り組み方がわからない	6. 売上・収入の増加につながらない
7. その他 ( )	8. 必要性を感じていない

## 問 1 1 ご意見

(1) 貴企業の事業に係る強み・特徴について、下記に自由にご記入ください

(2) 東京都に対するご意見等があれば、ご記入ください

### 【訪問ヒアリング調査ご協力のお願い】

実態の把握及び中小企業振興施策立案に活かすため、アンケートご回答企業のうち **40 企業程**を対象に、訪問ヒアリング調査を予定しています（9～11月頃）。

つきましては、お伺いすることは可能でしょうか。

1. 協力してもよい

2. 協力できない

ご協力をお願いする場合は、別途、日程調整のご連絡を差し上げます。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

これで質問は終了いたしました。お忙しいところご協力いただき、誠にありがとうございます。  
同封の返信用封筒（切手不要）にて、ご投函ください。

登録番号 (5) 18